



Allianz Baufinanzierungs- Schutzbrief

Absicherung einer Immobilienfinanzierung
im Falle von Arbeitsunfähigkeit oder Tod

Einführungsfoliensatz

12.04.2022

© Deutsche Lebensversicherungs-AG



Referentenhinweis

Bitte achten Sie auf die **Speakernotes** der einzelnen Folien:
Diese können Sie sowohl in der **Normal-** als auch **Notizseiten-Ansicht** sehen.

In diesen stellen wir Ihnen zu den Inhalten **wichtige Hinweise**
und **weiterführende Informationen** zur Verfügung.

1 Summary

- Alles auf einen Blick in einer Folie

2 Zielgruppe

- **Zielgruppe:** Beschreibung und Herausforderungen der Zielgruppe
- **Bedarf:** Welche Unwägbarkeiten können im Rahmen der Darlehensrückzahlung auftreten
- **Marktpotenzial:** Immobiliennachfrage/-finanzierungen steigend

3 Produkt

- **Produkt:** Beschreibung im Überblick und im Detail
- **Verortung:** Baufinanzierungs-Schutzbrief im Abgleich zu gesetzlicher und privater Absicherung
- **Beitrag:** Beispiele
- **Zusammenfassung:** Eignung und Vorteile auf einen Blick

4 Unterstützung

- **Ansätze:** Vertriebliche Chancen auf einen Blick
- **Einwandbehandlung:** Antworten auf Vorbehalte von Kunden
- **Technik:** Tarifierung mit Screenshots und Beschreibung von Besonderheiten
- **Support:** Übersicht zu allen Medien

01 Summary

Auf einen Blick



Sorgenfrei zum Eigenheim – Mit unserem Baufinanzierungs-Schutzbrief



Auf einen Blick:

Neues Produkt ab 04/22:

- „**Schutzschild**“ für schnelle finanzielle Unterstützung im Rahmen der Baufinanzierung bei Arbeitsunfähigkeit oder Tod
- Darlehensraten werden temporär bei Arbeitsunfähigkeit („gelber Schein“) und Tod übernommen

Vertriebliche Vorteile:

- Geringer Anbahnungsaufwand und Chance zu **Cross Selling**
- **Einfaches Absicherungsprodukt** im Rahmen der Baufinanzierung
- **attraktive Vergütung**



Großes Marktpotential:

- Immenses Interesse an Immobilien als Anlageprodukt
- Nachfrage nach Immobilienfinanzierung seit Jahren steigend
- Einfaches Produkt, das eine leicht zugängliche Grundabsicherung bietet

*Quelle: Bankenverband; jüngste Befragung Dezember 2021; Angaben in Prozent

02 Zielgruppe

- Zielgruppe
- Bedarf
- Marktpotenzial

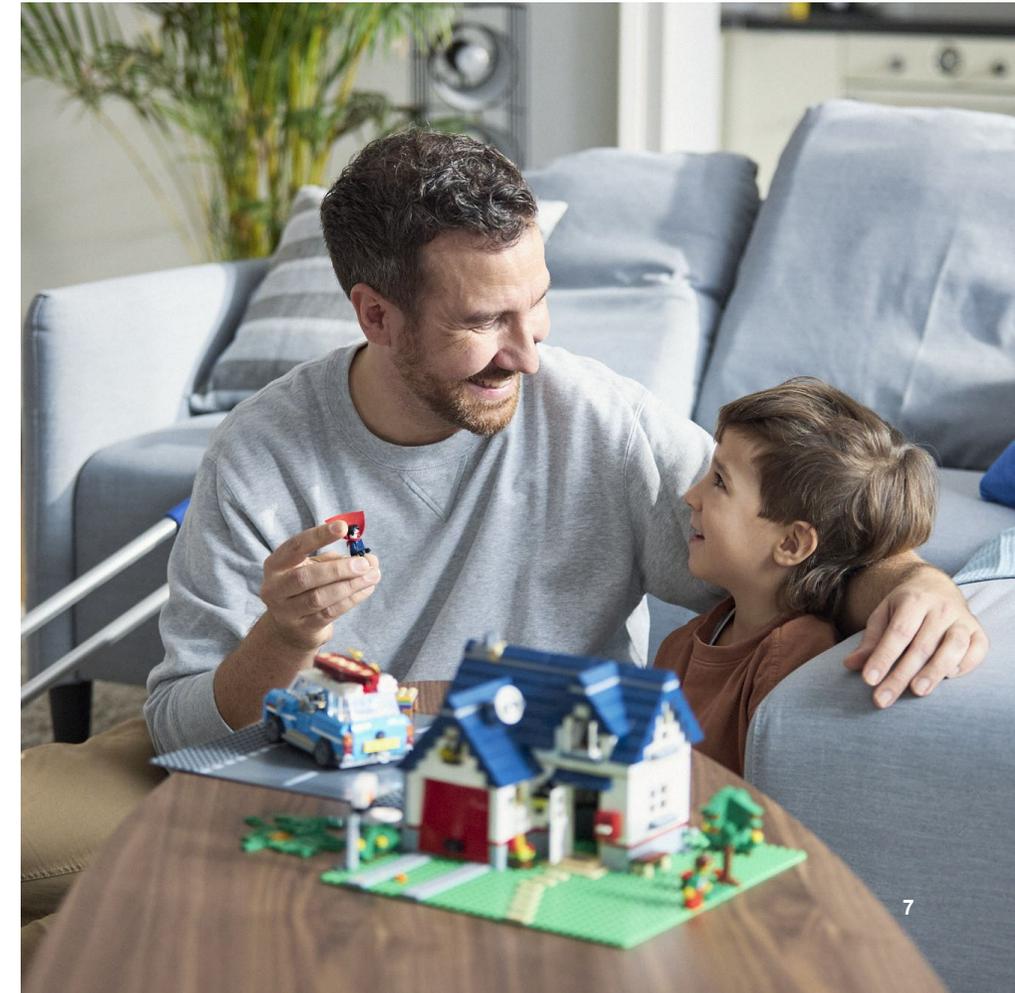


Der Traum von den eigenen 4 Wänden – aber sicher!

Sichern Sie die Finanzierung mit einem „Schutzschild“

- Haus oder Eigentumswohnung – von den eigenen 4 Wänden träumen die meisten.
- Ohne Finanzierung geht es aber meistens nicht. Und die Summen dafür sind hoch.
- Die Kunden bewegt die Frage: Was passiert, wenn die Finanzierungsraten nicht mehr bezahlt werden können - bspw. bei Arbeitsunfähigkeit (AU) oder Tod.

Hier hilft der Baufinanzierungs-Schutzbrief, um die laufenden Darlehensraten bei AU und Tod zunächst fortzuführen.



Emotionale Hürden auf dem Weg zum eigenen Heim - einfach überwinden

Der Schritt zum eigenen Heim ist auch ein emotionales Thema:

Einerseits **gute Gefühle**

- Vorfreude auf das eigene Heim
- Vorsorge für das Alter und ggf. für Kinder/Enkel (Erbschaft)

und andererseits aber auch **belastend**

- hohe **finanzielle Verpflichtung** für viele Jahre
- Sorge bei **Zahlungsschwierigkeiten** wieder „alles“ zu verlieren

Können wir diese Raten immer aufbringen?
Und was, wenn ich einen Unfall habe, länger krank werde ... oder gar sterbe?



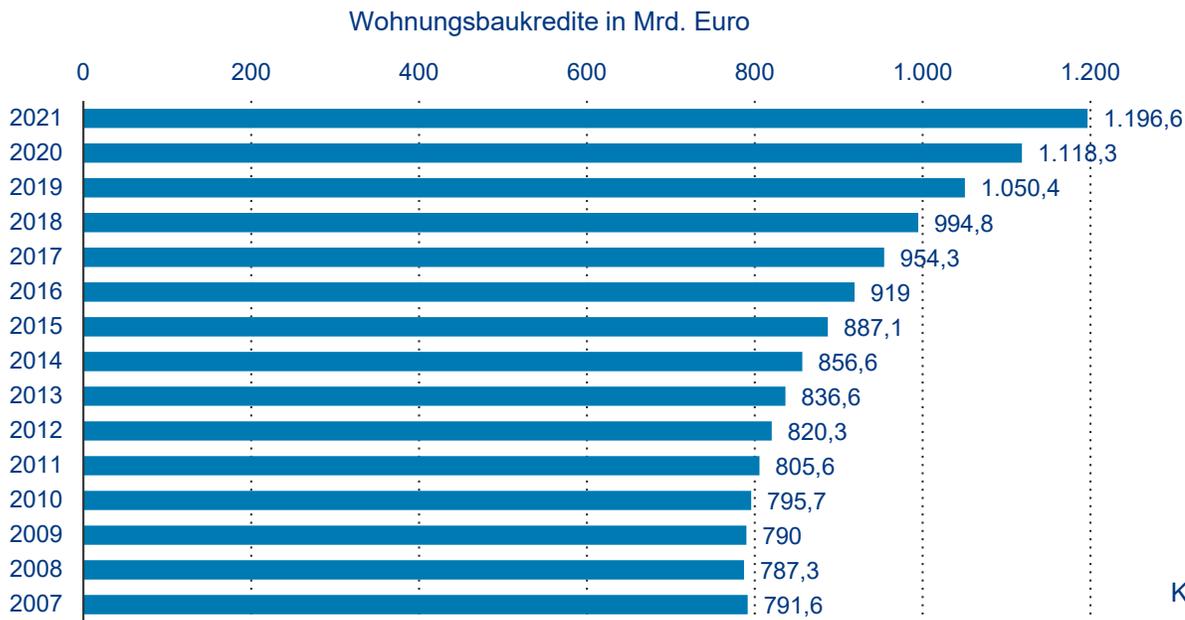
Der Baufinanzierungs-Schutzbrief kann helfen, solche emotionalen Hürden zu überwinden

- ✓ Finanzierung wird planbar
- ✓ Notverkäufe werden vermieden
- ✓ Zeit zur finanziellen Neuorientierung

Immobiliennachfrage steigt – das bietet zunehmendes Marktpotenzial

Wohnungsbaukreditsumme steigt

Wohnungsbaukredite der Banken in Deutschland an private Haushalte



Großes Interesse an einer Immobilie als Anlage



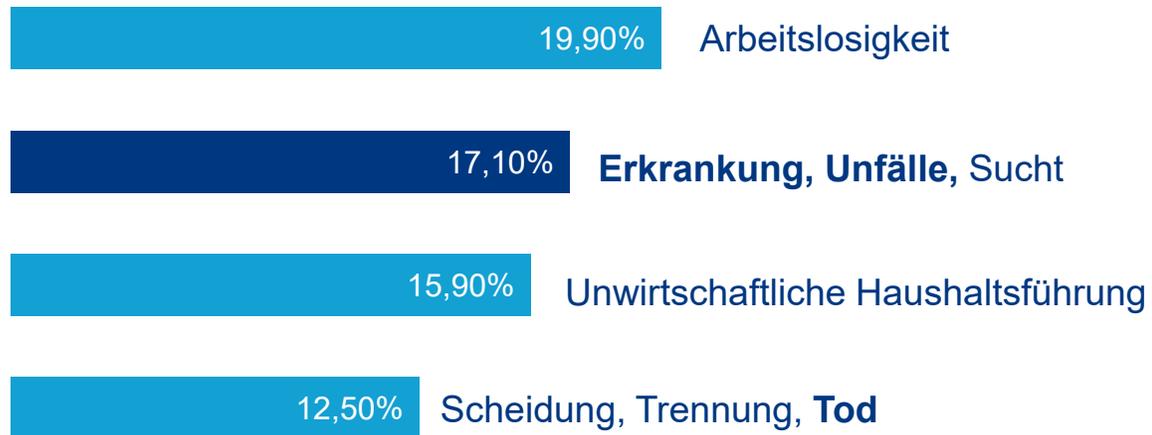
Quelle: Statista / Deutsche Bundesbank, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/6809/umfrage/wohnungsbaukredite-an-privatpersonen-in-deutschland/>

Quelle: Bankenverband; jüngste Befragung Dezember 2021; Angaben in Prozent

Zahlungsunfähigkeit – Gründe gibt es viele

Erkrankung, Unfall, Tod ...

Häufige Ursachen in Deutschland¹



¹ Creditreform: Schuldneratlas Deutschland 2020, November 2020
https://www.creditreform.de/fileadmin/user_upload/central_files/News/News_Wirtschaftsforschung/2020/SchuldnerAtlas_Deutschland/Analyse_SchuldnerAtlas_2020.pdf



Arbeitsunfähigkeit - ein finanzielles Risiko



- Entgeltfortzahlung grundsätzlich nur bei abhängig Beschäftigten
- Krankengeld (KG) gibt es auch nicht für jede/n - bspw. bei Selbstständigen fraglich
- KG ansonsten auch nur i. H. v. 70 % vom Brutto und bei Arbeitnehmern max. 90 % vom Netto
- KG-Deckelung auf 112,88 EUR¹ pro Tag vergrößert die Lücke bei höheren Einkommen, die die Beitragsbemessungsgrenze überschreiten
- Regelmäßige Empfehlung der Bank: Rücklagen für mindestens 3 Monate Finanzierungsraten. Aber wie geht es dann weiter?

Woche 1 – 6

Entgeltfortzahlung

grundsätzlich
keine Einbuße,
keine Vorsorge

7 – 78

Krankengeld

Zusätzliche mögliche Vorsorge:
Allianz Baufinanzierungs-Schutzbrief
springt ein
oder bspw. auch Krankentagegeld

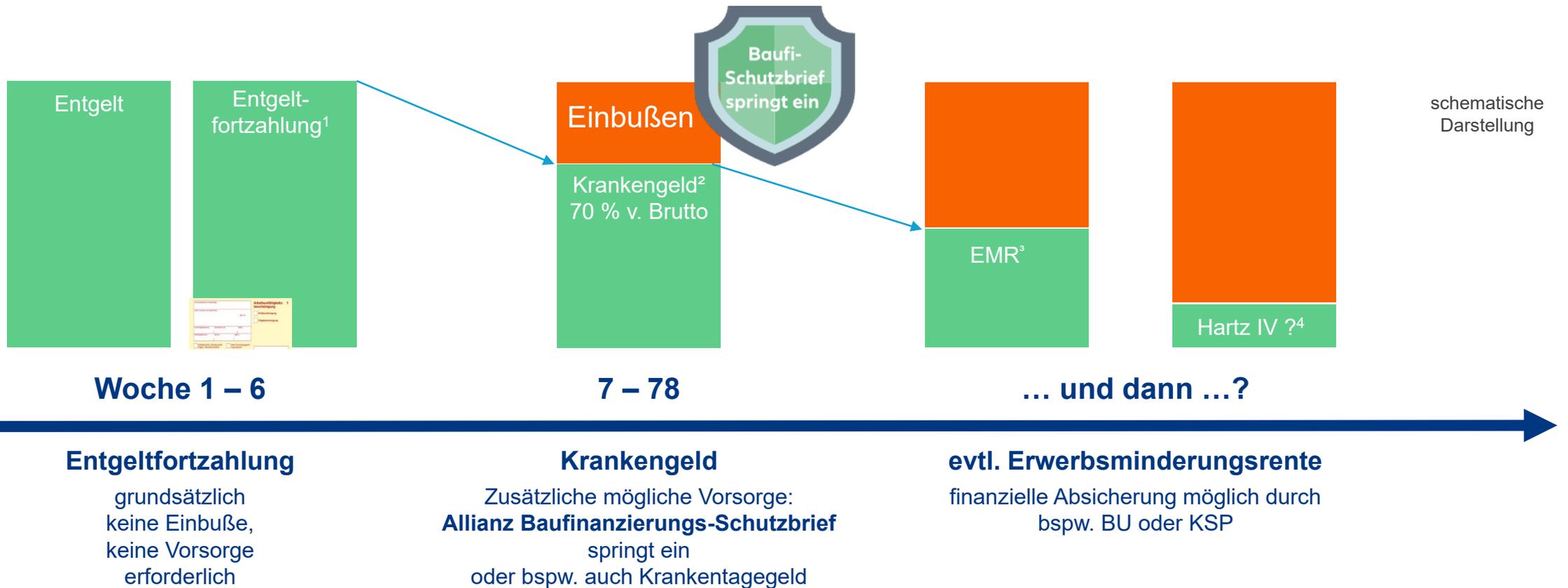
... und dann ...?

evtl. Erwerbsminderungsrente

finanzielle Absicherung möglich
durch bspw. BU oder KSP

¹ Die KG-Deckelung pro Tag ergibt sich aus der BBG (2022 = 4.837,50 EUR p. m., also 4.837,50 : 30 Tage x 70 % = 112,88)

Einbußen bereits nach 6 Wochen



¹ Ggf. Entgeltfortzahlung vom Arbeitgeber max. 6 Wochen ² Krankengeld (KG) 7-78 Wochen von der gesetzlichen Krankenversicherung; KG bei Selbstständigen fraglich, KG ansonsten auch nur i. H. v. 70 % vom Brutto und bei Arbeitnehmern max. 90 % vom Netto und generell KG-Deckelung auf 112,88 EUR pro Tag ³ EMR = Erwerbsminderungsrente; Lückendarstellung nur schematisch, maßgeblich ist die individuelle Situation bzw. Renteninformation ⁴ ggf. Hartz IV oder Sozialhilfe, sofern die Voraussetzungen gegeben sind

03 Produkt

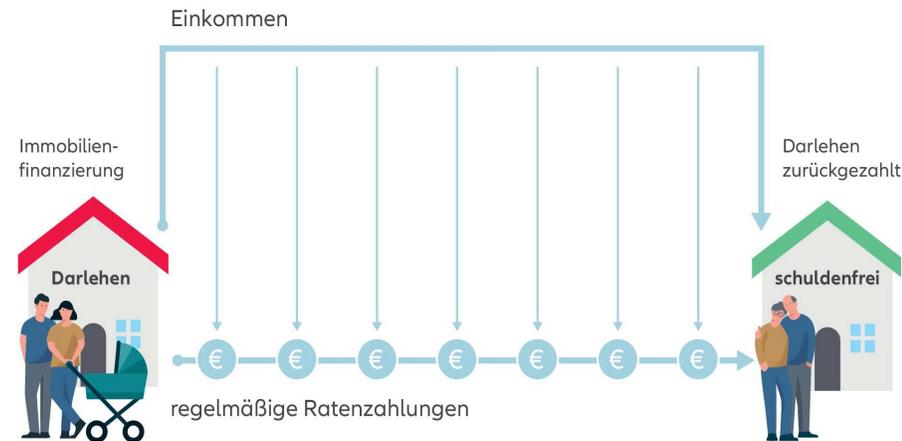
- Produktbeschreibung
- Verortung
- Beitrag
- Zusammenfassung



Baufinanzierung: Lohnendes Ziel, doch hohe und langfristige Belastung

Heute: Das erträumte Eigenheim

- Das Eigenkapital reicht oft nicht aus, um Kaufpreis und Nebenkosten zu bezahlen.
- Ohne Finanzierung ist eine Immobilie kaum zu stemmen.
- Mit einer guten Beratung können Laufzeit und Rate genau auf die Möglichkeiten der Kunden zugeschnitten werden.



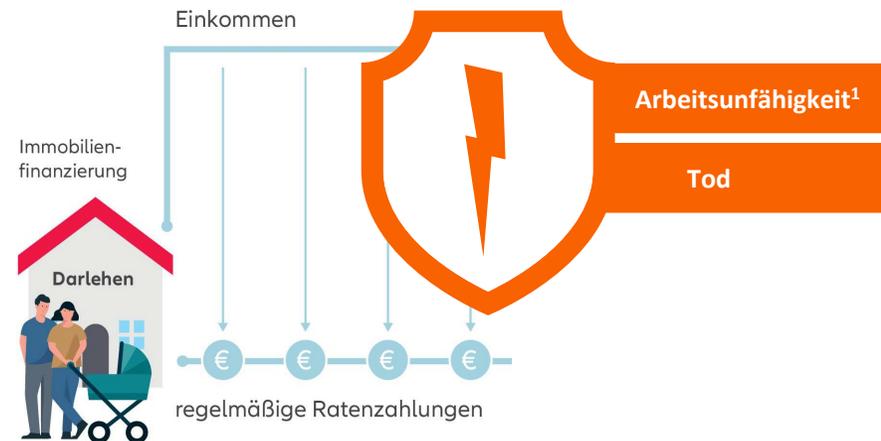
Plan: Mietfrei Wohnen im Alter

- Das Darlehen ist bis zum Renteneintritt vollständig getilgt.
- Wohnen zu geringen Kosten – mehr finanzielle Unabhängigkeit!
- Ruhestand genießen, den Lebensstandard beibehalten!
- Und gegebenenfalls für Kinder/Enkel im Sinne einer Erbschaft vorsorgen.

Wenn die Finanzierung stockt, kann die Immobilie leicht zum Kartenhaus werden!

Plötzlich ist alles anders

- Wenn das **Haupteinkommen plötzlich ausfällt**, fehlt es an allen Ecken und Enden.
- Raten können meist **nicht mehr bedient** werden.
- Hinzu kommen die **Folgen des Schicksalsschlags** z. B. finanzielle Zusatzaufwände, Existenznöte, emotionale Sorgen um den Partner ...



Die Konsequenzen

- Es droht ein **Notverkauf der Immobilie**, zu ggf. ungünstigen Konditionen.
- Das Darlehen muss **vollständig abgelöst** werden.
- Auch die **Planung für die Altersvorsorge** geht nicht mehr auf.

¹ infolge Erkrankung/Unfall

Der Baufinanzierungs-Schutzbrief als Schutzschild bei finanziellen Engpässen

Sicherheit einfach ermöglichen

- **Sicherheit:** Das Zuhause auch bei AU/Tod halten zu können durch eine vorläufige Übernahme der Raten in Höhe der gewählten Absicherungssumme
- **Ideal für Ihre Beratung:** Ergänzung bspw. mit Risikolebensversicherung und Arbeitskraftsicherung
- **Glücklicher Kunde:** Sicherheit bei der Baufinanzierung führt zu zufriedenen Kunden

Argumente, die beruhigen

- Kürzere Ausfallzeiten werden einfach **direkt überbrückt**.
- Mittelfristig wird **Zeit verschafft**, um die finanzielle Situation zu ordnen (kein Notverkauf).
- Letztlich könnte aber auch **in Ruhe** ein Käufer für einen vorteilhaften Verkauf gefunden werden.

Das Zuhause auch bei Arbeitsunfähigkeit oder Tod halten können – mit einer vorläufigen Fortsetzung der Ratenzahlung.

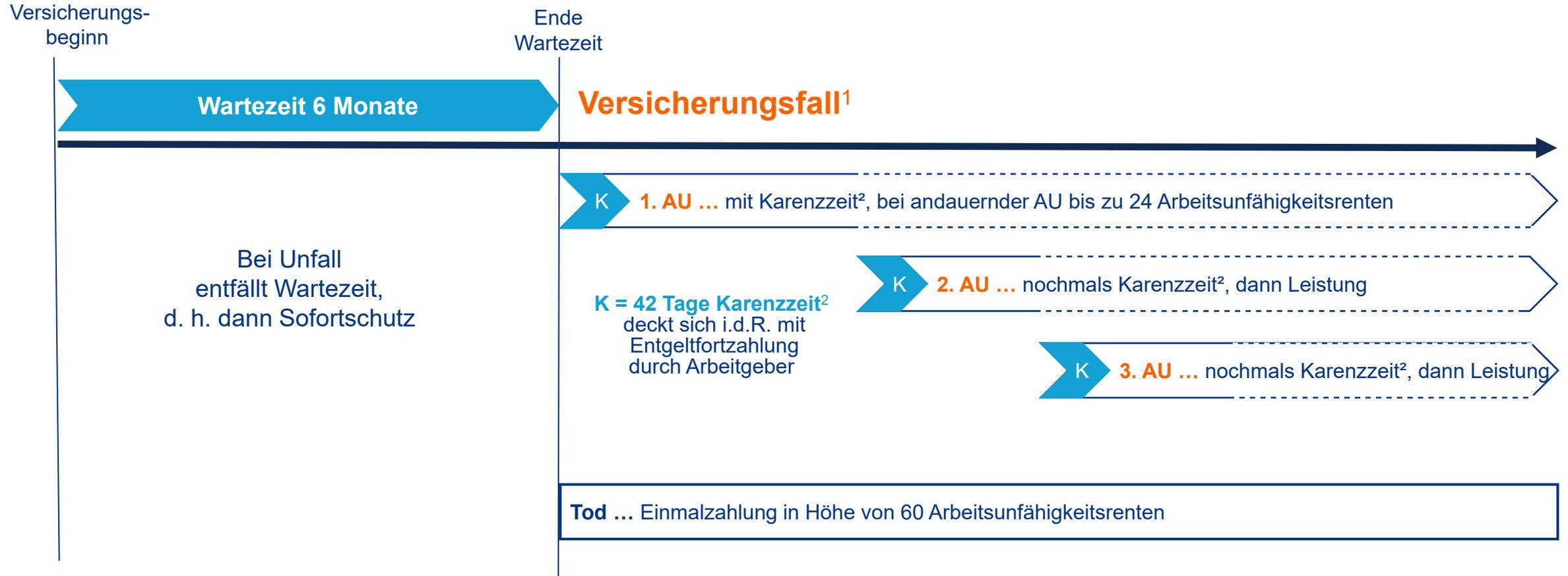


Leistungen und Voraussetzungen im Überblick

Baufinanzierung¹	Baufinanzierungs-Schutzbrief ist schon bei Darlehensbeantragung und bis zu 6 Monate nach Abschluss des Darlehensvertrags abschließbar
Gesundheitsprüfung	Keine, stattdessen Wartezeit (grundsätzlich 6 Monate, aber Sofortschutz bei Unfall) ²
Versicherungsdauer	Mindestens 10 Jahre, maximal 35 Jahre/Gesamtlaufzeit des Darlehens
Altersgrenzen	Mindest-/Höchst Eintrittsalter 18/57 Jahre, Höchstendalter 67 Jahre
Leistungsgründe	Die AU muss länger als 42 Tage dauern (Karenzzeit). Nach Ablauf der Karenzzeit wird für die anschließende Dauer einer ununterbrochenen AU zunächst bis zu 24 Monate die vereinbarte Monatsleistung gezahlt. Bei mehrfacher AU sind Zahlungen bis zu 60 Monaten möglich. ³ Die Beiträge sind im AU-Fall weiter zu zahlen. Todesfall: einmalige Kapitalzahlung in Höhe von 60 Monatsleistungen.
Leistungshöhe	Monatlich mindestens 50 EUR und höchstens 2.500 EUR, aber maximal in Höhe der monatlichen Finanzierungsrate
Flexibilität	Möglichkeit zur Anpassung an den Darlehensverlauf, d. h. zur Änderung von Leistungsdauer/-höhe
Beitragszahlung	Monatliche, viertel-, halb- oder jährliche Zahlungsweise; Änderung während der Laufzeit möglich

¹ Gilt für Immobilienerwerb, Grundstückserwerb, Renovierung, Anschlussfinanzierung bei gleichzeitigem Bankenwechsel; möglich bei Eigen- und Fremdnutzung; Darlehensgeber kann Allianz oder auch anderes Finanzinstitut sein, jedoch keine Privatperson. ² Bei Selbsttötung keine Leistung während der ersten drei Jahre. ³ Nähere Informationen zu Leistungszeiträumen/-voraussetzungen etc. sind in den vorvertraglichen Informationen enthalten.

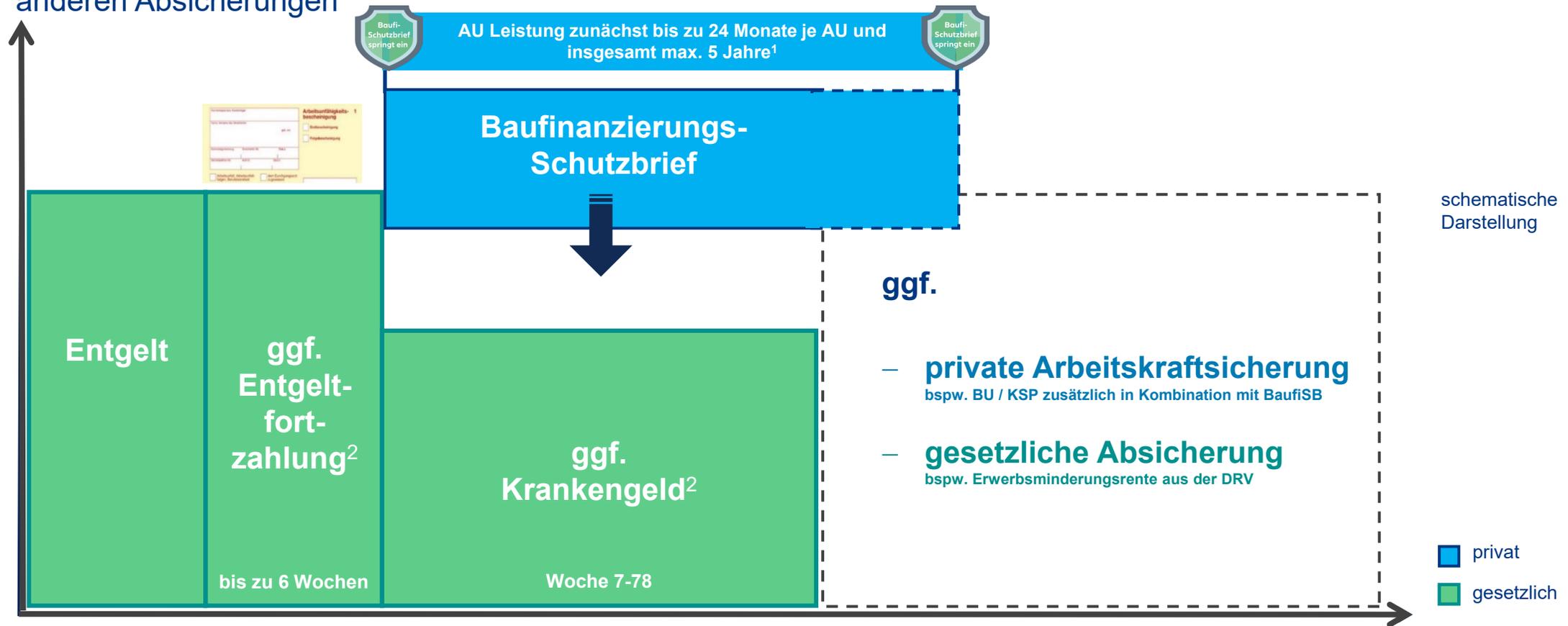
Warte- und Karenzzeit – einfach erklärt



¹ Mögliche Leistungsausschlüsse während der Vertragslaufzeit sind den Versicherungsbedingungen zu entnehmen. ² K = Karenzzeit 42 Tage, in dieser Zeit läuft ggf. Entgeltfortzahlung durch Arbeitgeber, nach Ablauf der Karenzzeit wird für die anschließende Dauer einer ununterbrochenen AU zunächst bis zu 24 Monate die vereinbarte Monatsleistung gezahlt. Bei mehrfacher AU sind Zahlungen bis zu 60 Monaten möglich. Die Beiträge sind im AU-Fall weiter zu zahlen.

Verortung im Kontext zu anderen Absicherungen

Der Baufinanzierungs-Schutzbrief hilft bei Arbeitsunfähigkeit (AU) und ist je nach Bedarf auch ideal in Kombination mit anderen Absicherungen



¹ Arbeitsunfähigkeit (AU): Die AU muss länger als 42 Tage dauern (Karenzzeit). Nach Ablauf der Karenzzeit wird für die anschließende Dauer einer ununterbrochenen AU zunächst bis zu 24 Monate die vereinbarte Monatsleistung gezahlt. Bei mehrfacher AU sind Zahlungen bis zu 60 Monaten möglich. Die Beiträge sind im AU-Fall weiter zu zahlen. Todesfall: Einmalige Kapitalzahlung in Höhe von 60 Monatsleistungen. Nähere Informationen zu Leistungszeiträumen/-voraussetzungen etc. sind in den vorvertraglichen Informationen enthalten. ² Hinweise zu Entgeltfortzahlung und Krankengeld in Notizenseite.

Abgrenzung im Rahmen einer Immobilienfinanzierung

Je nach Wunsch und Bedarf die passende Absicherung



Baufinanzierungs-Schutzbrief

Risikolebensversicherung

Leistungsauslöser	Tod und AU	Tod
Leistung	Zeitlich begrenzte Übernahme der Finanzierungsrate¹ in Höhe der gewählten Absicherungssumme	Auszahlung einer einmaligen Versicherungssumme
Risikoprüfung	Keine	Vereinfachte Risikoprüfung bei Immo-Finanzierung bis 500.000 EUR
Wartezeit	6 Monate	Keine
Ziel	Überbrückung von Finanzierungsraten im AU- und Todesfall. Notverkauf der Immobilie verhindern.	(vollständige) Besicherung des Hypothekendarlehens im Todesfall

¹ Arbeitsunfähigkeits-Rente max. 2.500 EUR mtl. (höchstens jedoch 100 % der monatlichen Finanzierungsrate) für insgesamt maximal 60 Monate. Todesfallleistung in Höhe von 60 Arbeitsunfähigkeitsrenten ausgezahlt als einmalige Leistung. Die Beiträge sind im AU-Fall weiter zu zahlen.

Beitragsbeispiele

Zwei Beispiele mit Unterschieden bei Eintrittsalter, Versicherungsdauer und Beitrag. Ansonsten wird von denselben Annahmen ausgegangen.

	Beispiel 1	Beispiel 2
Immobilienwerb Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehenssumme 200.000 EUR • Darlehensrate monatlich 800 EUR • Zinsbindungszeit 20 Jahre 	
Leistung	Vorläufige Weiterzahlung der Raten sicherstellen bei <ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsunfähigkeit: Monatsleistung von 800 EUR • Tod: einmalige Zahlung von 60 Monatsraten (á 800 EUR) = 48.000 EUR 	
Eintrittsalter	30 Jahre	40 Jahre
Versicherungsdauer	20 Jahre	10 Jahre
Monatsbeitrag	19,98 EUR	26,94 EUR

Baufinanzierungs-Schutzbrief abschließbar bis 6 Monate nach Darlehensabschluss, möglich bei Eigen- und Fremdnutzung der Immobilie / des Grundstücks, in den ersten sechs Monaten nur Leistung, wenn die Arbeitsunfähigkeit (AU) oder der Tod infolge eines Unfalls eintreten. Die AU muss länger als 42 Tage dauern (Karenzzeit). Nach Ablauf der Karenzzeit wird für die anschließende Dauer einer ununterbrochenen AU zunächst bis zu 24 Monate die vereinbarte Monatsleistung gezahlt; Bei mehrfacher AU sind Zahlungen bis zu 60 Monate möglich. Im Todesfall einmalige Kapitalzahlung in Höhe von 60 Monatsleistungen. Die Beiträge sind im AU-Fall weiter zu zahlen. Beitrag Stand 01.04.2022.

Hinweise zu Darlehensannahmen siehe Notizenseite



Eignung und Vorteile auf einen Blick



Eignung

- Für jeden¹, der eine Baufinanzierung² abschließt und diese mit einem unkomplizierten Basisschutz ergänzen möchte.
- Zur vorläufigen Überbrückung der Finanzierung bei finanziellem Engpass infolge Arbeitsunfähigkeit/Tod
- Verschaffung von Zeit für eine finanzielle Neuordnung und Vermeidung eines Notverkaufs
- Zur Kombination mit einer Risikolebensversicherung/Arbeitskraftsicherung für einen vollumfänglichen Schutz

Vorteile

- Weiter Einsatzbereich: Bei Immobilienerwerb und auch bei Grundstückserwerb, Renovierung und Anschlussfinanzierung³
- Unabhängig vom Finanzinstitut, sowie bei Eigen- oder Fremdnutzung möglich
- Auf Grundlage eines Antrags für ein Darlehen abschließbar und bis zu 6 Monate nach Abschluss des Darlehensvertrags
- Ohne Gesundheitsprüfung, insoweit garantierte Annahme
- Kurze Wartezeit 6 Monate, Sofortschutz bei Unfall
- Laufzeit über gesamte Darlehensdauer (max. 35 Jahre) möglich
- Im Leistungsfall (AU/Tod) rasche Prüfung und Zahlung

¹ Bei freiwillig in der GKV versicherten Leistungsempfängern aus dem BauFiSB kann die Leistung hieraus zur Beitragsbemessung in der GKV/GPV herangezogen werden und u.U. die Leistung schmälern, vor allem wenn die Beitragsbemessungsgrenze nicht durch vorrangig zu berücksichtigende andere Einkommensarten überschritten wird. Bei der AU-Leistung betrifft das die versicherte Person und bei der Todesfallleistung die bezugsberechtigte Person.

² Gilt für Immobilienerwerb, Grundstückserwerb, Renovierung, Anschlussfinanzierung bei gleichzeitigem Bankenwechsel; möglich bei Eigen- und Fremdnutzung; Darlehensgeber kann Allianz oder auch anderes Finanzinstitut sein, jedoch keine Privatperson. ³ Bei gleichzeitigem Bankenwechsel.

04 Unterstützung

- Ansätze
- Einwandbehandlung
- Technik
- Support



Vertriebliche Ansätze im Überblick



Neue Vertriebswege und wachsender Markt

Immer mehr Finanzierungen werden über „Nicht-Banken“ verkauft (z. B. Finanzierungs- und Versicherungsvermittler, Makler). Der Baufinanzierungs-Schutzbrief lässt sich einfach in das Beratungsgespräch integrieren und ermöglicht so zusätzliche Ertragsmöglichkeiten in einem weiterhin wachsenden Markt.



Absicherungsbedarf vorhanden

Neben einer Hinterlegung mit RLV und Arbeitskraftsicherung bietet der Baufinanzierungs-Schutzbrief zusätzlichen Schutz – er kombiniert den Schutz bei AU und Tod, zudem greift er auch bereits vor Eintritt von Berufsunfähigkeit. Er eignet sich als Basisabsicherung für jede Baufinanzierung und schützt vor finanziellen Engpässen und Notverkauf.



Geringer Anspracheaufwand

Der Baufinanzierungs-Schutzbrief lässt sich in die Beratung für eine Immobilienfinanzierung besonders gut bei der Ein- / Ausgabenrechnung integrieren. Ohne Risikoprüfung ist der Abschluss unkompliziert möglich – insofern keine negativen Kundenerlebnisse und zeitnahe Vergütung.



Einsatz auch ohne Finanzierungsberatung

Auch bei „Fremdfinanzierungen“ bietet der Baufinanzierungs-Schutzbrief Ansätze. Anspracheanlässe können auch Anfragen zu Hausrat- / Gebäudeversicherung sein. Ist der Abschluss des Darlehensvertrags weniger als 6 Monate her kann der Baufinanzierungs-Schutzbrief im Nachgang und trotz anderem Darlehensgeber zum Zuge kommen.

Häufige Einwände – Ihre Argumente 1/2

Was Kunden sagen	Ihre Argumente
Habe eine Berufsunfähigkeitsversicherung.	Bestens - dann ist der Baufinanzierungs-Schutzbrief eine gute Ergänzung, er leistet auch bereits vorher bei AU, also vor BU ... und zusätzlich im Todesfall...
Habe eine Risikolebensversicherung.	Bestens - dann ist der Baufinanzierungs-Schutzbrief eine gute Ergänzung, der Baufinanzierungs-Schutzbrief bietet schnellen Schutz für den hinzugekommenen Absicherungsbedarf Ratenzahlung... und zusätzlich auch bei AU. Und die RLV schützt wie bisher den Lebensstandard der Hinterbliebenen.
Bei AU bekomme ich Krankengeld.	Ja aber das Krankengeld beträgt grundsätzlich 70 % vom Brutto und ist bei abhängig Beschäftigten zudem auf 90 % vom Netto und generell auf max. 112,88 EUR ¹ pro Tag begrenzt. Ein finanzieller Engpass kann somit dennoch drohen.
Mir passiert schon nichts.	Leider sagen die Statistiken etwas anderes - vor allem AU aufgrund Stress und Belastungen der Psyche nehmen immer mehr zu und auch Unfälle kann niemand ausschließen.
Dann verkaufen wir die Immobilie eben.	Bei Verkauf unter Stress und Zeitdruck kommt es schnell zu unnötigen Verlusten; außerdem ist es oft schwierig, schnell eine neue Wohnung zu finden und die Mieten sind oft ähnlich hoch wie die Raten.
Ich erwarte ein umfangreiches Erbe.	Inwieweit ist das planbar? Wann steht es zur Verfügung? Drohen Streitigkeiten?
Es gibt dann doch Witwen-, Witwer- und ggf. Waisenrente	Schauen wir uns dazu Ihre Renteninformation(en) mal an, um zu sehen wie viel oder wenig es gibt

¹ ergibt sich aus der Beitragsbemessungsgrenze, gültig für 2022

Häufige Einwände – Ihre Argumente 2/2

Was Kunden sagen	Ihre Argumente
Ich bekomme doch Geld vom Staat.	An was denken Sie da konkret? Gesetzliche Leistungen reichen nicht um die Finanzierung fortzuführen. Schauen Sie mal in Ihre Renteninformation
Ich bekomme Krankenhaustagegeld / eine Unfallrente.	Reicht die monatliche Summe für Lebensunterhalt und Raten? Und das Krankenhaustagegeld gibt es nur für die Zeit im Krankenhaus.
Die Immobilie nutze ich nicht selbst, sie wird vermietet, die Mieteinnahmen bleiben also.	Neben den Raten müssen bspw. aber auch abgedeckt sein: Nicht umlegbare Nebenkosten, Instandhaltungsrücklage, Mieterausfallrisiko (z.B. Mietnomade), Wertverlust durch Veränderungen im Umfeld, neue gesetzliche Auflagen für Gebäude. Mit dem Baufinanzierungs-Schutzbrief bleiben Ihnen mehr Optionen zum Handeln und Sie erhalten die Leistungen bereits bei AU.
Mein:e Partner:in geht dann (mehr) arbeiten.	Ist das planbar? Sie oder er muss eine Stelle mit ausreichendem Gehalt finden. Dazu kommen ggf. höhere Kosten für eine Kinderbetreuung.
Unsere Familie wird uns schon helfen.	Ist das planbar? Selbst wenn die Bereitschaft da ist, Angehörige können selbst finanzielle Engpässe haben. Auch ist die persönliche Abhängigkeit von anderen auf die Dauer sehr belastend – für alle Beteiligten.

Tarifierung über die bekannte Antragsstrecke

Standardtarifierung über NOVA mit nur wenigen Besonderheiten >> nähere Infos im [Foliensatz zur Tarifierung](#)

The screenshot shows the Allianz website interface. At the top left is the Allianz logo. To its right, in a dark blue bar, is the text "ALLIANZ DEUTSCHLAND". Below this is a navigation menu with "Allianz Leben" highlighted. Underneath are links for "Vorschlag & Antrag", "Vorgangsverwaltung", "Rechner & Tools", "Media-Center", and "Aktuelle Hinweise". Below the navigation are four orange buttons: "Vorläufiger RisikoCheck", "Vorsorgekompass", "Vergleichs-Tool", and "InvestFlex Konfigurator". There is an "IDD" input field with a checkbox. Below that is a "Produktauswahl" section with the heading "Private Vorsorge". A list of products is shown, including "PrivatRenten", "FOURMORE", "RisikoLebensversicherungen", "Arbeitskraftsicherung", "PflegePolicen", "Ausbildungs-/KinderPolicen", "SchatzBriefe/Vermögens-/PrivateFinancePolice", and "VL-Versicherungen". Each item has an information icon. A blue dropdown menu is open under "Arbeitskraftsicherung", listing options like "BerufsunfähigkeitsPolice", "StartPolice Perspektive", and "Baufinanzierungs-Schutzbrief (DLV)". The text "Schicht 3" is visible in the bottom right of the screenshot.

[» Hier geht es direkt zur Tarifierung](#)

Das spricht für die Allianz/DLVAG

Die Deutsche Lebensversicherungs-AG (DLVAG) ist ein Unternehmen der Allianz und verfügt über langjähriges Know-how im Bereich der Risiko- und Kreditabsicherungen.



FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi, Ausgabe 13/2021

Unterlagen Maklervertrieb zum Rollout 04/22

Vertrieb

Online



- **Foliensatz**
 - Basisfoliensatz
 - Einführungsfoliensatz
- **Vertriebsportal**
 - Top Themen 2022
 - Produktdetailseite (Basisinformation)
- **Schulung**
 - Produkteinführung / online Schulung

Offline



- **Makler Magazin** Ausgabe 02/2022
- Allianz Makler **Podcast**, April 2022

Kunde

• Filme

- Awareness-Film (Emotionale Ansprache, um Bedarf aufzuzeigen)
- Produkt-Erklärfilm (Einfache Darstellung zur Funktionsweise)

- **Produktsteckbrief** MML--1800Z0
- **Flyer** MML--1801Z0

Unterlagen
& Mehr

Legal Disclaimer

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass Angaben, die sich auf Mitbewerber von Allianz beziehen, Presseartikeln, Geschäftsberichten und Modellrechnungen Dritter entnommen sind. Für darin enthaltene Fehler oder missverständliche Darstellungen kann daher keine Gewähr oder Haftung übernommen werden.

Die Inhalte dieser Präsentation sind das geistige Eigentum der Allianz. Jede weitere Verwendung sowie die Weitergabe an Dritte im Original, als Kopie, in Auszügen, in elektronischer Form oder durch eine inhaltsähnliche Darstellung bedarf der Zustimmung der Allianz.

Ergänzende Speakernotes

Ergänzende Speakernotes zu Folie 10

„Zahlungsunfähigkeit – Gründe gibt es viele“

Tab. 19.: Hauptüberschuldungsgründe 2013 bis 2020: The „big six“ nach Statistischem Bundesamt

Überschuldungsfälle	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Die sechs wichtigsten Hauptüberschuldungsgründe								
Arbeitslosigkeit	23,6%	19,1%	20,0%	21,1%	20,6%	20,0%	19,9%	19,9%
Trennung, Scheidung, Tod	13,6%	12,4%	12,5%	13,0%	13,3%	13,1%	12,5%	12,5%
Erkrankung, Sucht, Unfall	12,7%	12,1%	13,5%	14,7%	15,1%	15,9%	16,3%	17,1%
Unwirtschaftliche Haushaltsführung	11,2%	11,2%	9,4%	10,9%	12,3%	12,9%	14,3%	15,9%
Gescheiterte Selbstständigkeit	8,3%	8,1%	8,1%	8,4%	8,3%	8,5%	8,3%	8,4%
Längerfristiges Niedrigeinkommen	Nicht ausgewiesen.		3,4%	5,6%	7,2%	8,3%	8,7%	9,3%
Anteile von „big six“	69,4%	62,9%	66,9%	73,7%	76,8%	78,7%	80,0%	83,0%
Sonstige Auslöser	30,6%	37,1%	33,1%	26,3%	23,2%	21,3%	20,0%	17,0%

Ergänzende Speakernotes zu Folie 19 „Verortung im Kontext zu anderen Absicherungen“

Entgeltfortzahlung: Gegebenenfalls Entgeltfortzahlung durch Arbeitgeber für max. 6 Wochen. Bei Arbeitsunfähigkeit wegen derselben Krankheit kann dem Arbeitnehmer ein neuer Anspruch auf Entgeltfortzahlung zustehen, wenn er vor der erneuten AU mindestens 6 Monate nicht infolge derselben Krankheit arbeitsunfähig war oder seit Beginn der ersten Arbeitsunfähigkeit wegen derselben Krankheit eine Frist von 12 Monaten abgelaufen ist.

Krankengeld: Krankengeld wird grundsätzlich unbegrenzt gewährt, aber wegen derselben Krankheit längstens für 78 Wochen innerhalb von je drei Jahren geleistet. Der Krankengeldanspruch ruht aber solange unter anderem Entgeltfortzahlung durch den Arbeitgeber geleistet wird. Nach Beginn eines neuen 3-Jahres-Zeitraums besteht ein neuer Anspruch auf Krankengeld bei Arbeitsunfähigkeit wegen derselben Krankheit, wenn Versicherte bei Eintritt der erneuten Arbeitsunfähigkeit mit Anspruch auf Krankengeld versichert sind und in der Zwischenzeit mindestens 6 Wochen nicht wegen derselben Krankheit arbeitsunfähig waren und erwerbstätig waren oder der Arbeitsvermittlung zur Verfügung standen.

Ergänzende Speakernotes zu Folie 21 „Beitragsbeispiele“

Ergänzende Info zu Annahmen im Beispiel:

Um zu erwartende Abschlüsse möglichst breit abzubilden, wurde mit uns bekannten Durchschnittswerten gerechnet. Die Allianz Baufinanzierung hatte bei der ABV in 2021 eine durchschnittliche Darlehenssumme von 205.000 EUR.

Beispielrechnung Baufinanzierung: 200.000 EUR Darlehenssumme, Zinssatz 2,24 % p.a. nominal, anfänglicher Tilgungssatz von 2,56 %, monatliche Rate von 800 EUR, ohne Regionalaufschlag, 80 % Beleihungsauslauf, 20 Jahre Zinsbindungszeit, verbleibt eine Restschuld von 70.965,64 EUR (Stand 04.03.2022)